

# NUEVAS ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN, FONDEO Y PRÉSTAMOS A SECTORES NO APTOS PARA EL SISTEMA FINANCIERO COLOMBIANO\*

## RESUMEN

Muchas PYMES son consideradas por los bancos “sectores no aptos para crédito”, pese a que estas desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico del país; pero tienen que depender de préstamos bancarios, por lo que el microempresario y la banca deben buscar nuevas alternativas de financiación diferentes a las tradicionales. Colombia está en mora de cambiar su regulación financiera para permitirles acceder a una fuente de financiación más económica, como es el mercado de capitales e incluso pensar en crear un mercado alternativo bursátil para PYMES. Organizaciones como el Banco Mundial, la Cepal, el Fundes y muchas más tratan el tema. La realidad es que otros países nos aventajan con métodos de financiación dirigidos a la microempresa, como *leasing*, *renting*, *factoring*, *confirming* y Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y sus productos como el Aval, el cheque diferido, respaldados por la Bolsa de Buenos Aires o con Sociedades de Capital Riego (SCR). Este artículo considera que el empresario debe conocer estas y otras modalidades de financiación que se aplican en el mundo.

---

JORGE IVÁN JIMÉNEZ SÁNCHEZ\*\*  
FARLEY SARY ROJAS RESTREPO\*\*\*

---

**Palabras clave:** Acceso a la Financiación; Sectores no aptos; Mercado de capitales; Mercados alternativo; PYMES.

## NEW ALTERNATIVES FOR FINANCING, FUNDING AND LOAN SECTORS NOT FIT FOR COLOMBIAN FINANCIAL SYSTEM

### ABSTRACT

Many SMES are considered by banks "Sector-unfit for credit", these play a key role in the economic development of the country but have to rely on bank loans, micro entrepreneur and banks must seek new financing alternatives other than the traditional. Colombia is in default of its financial regulatory change to allow access to a cheaper source of finance, such as capital markets and even think of creating an alternative stock market for SMES. Organizations such as the World Bank, the Cepal, the Fundes and many more deal with the issue,

the reality is that other countries outperform us with methods aimed at the micro financing as leasing, renting, Factoring, Confirming and Mutual Guarantee Societies (MGS) and their products such as Aval, check deferred, backed by the Buenos Aires stock exchange or Irrigation Companies (SCR). This article considers the entrepreneur must know these and other funding arrangements that apply in the world.

**Keywords:** Access to Finance, Sectors unfit Capital Markets, Alternative Markets, SMES.

## INTRODUCCIÓN

Este artículo analiza la situación de las fuentes de financiamiento para la microempresa en Colombia; se propone investigar sobre nuevos productos y mecanismos para financiar PYMES que ya se utilizan en otros países; es fundamental capacitar al microempresario, pues muchas PYMES pertenecen a familias o son de un propie-

---

\* Este artículo es producto del proyecto de investigación: Canales y Mecanismos de Acceso a la Financiación, Fondeo y Préstamos a Sectores No Aptos para el Sistema Financiero Colombiano, realizado por el Grupo de Investigación Observatorio Público de la Institución Universitaria Tecnológico de Antioquia. Aprobado por la Dirección de Investigaciones de la Institución Universitaria Tecnológico de Antioquia, entre el periodo de noviembre de 2012 a noviembre de 2014.

\*\* Magíster, profesor Institución Universitaria, Tecnológico de Antioquia, Colombia. Correo-e: [jjjs294@gmail.com](mailto:jjjs294@gmail.com).

\*\*\* Magíster, profesor Institución Universitaria, Tecnológico de Antioquia, Colombia. Correo-e: [frojasrestrepo@yahoo.com](mailto:frojasrestrepo@yahoo.com).

Recibido: 24 de enero de 2014, aceptado: 12 de septiembre de 2014.

Para citar el artículo: Jiménez, J.I.; Rojas, F.S. (2014). "Nuevas alternativas de financiación, fondeo y préstamos a sectores no aptos para el sistema financiero colombiano", en *Sotavento MBA*, n.º 24, pp. 100-114.

tario, “No tienen plenamente definida la figura del gerente”, “las empresas administradas por sus dueños están entre el 70% y 80% en el mundo” (Valda, 2010), y sus propietarios son personas poco idóneas en el manejo gerencial, sin conocimientos de financiación.

“Diariamente se crean más de 600 empresas (227 mil en 2011, según Confecámaras)<sup>1</sup>; la mitad cierra el primer año, aunque se dice apoyar la PYMES, este artículo en su primera parte demuestra lo contrario, pues son consideradas por los mismos bancos como “sectores no aptos para crédito”. La situación empeora para el sector agropecuario, la construcción y la microindustria. Las causas son el riesgo, el costo de la cartera, lo poco atractivo que resulta para el banco este tipo de clientes, el poco o nulo apoyo estatal, la ilegalidad y la escasa formación del empresario. En cuanto a formas de financiación para pequeña empresa, dicha información se soporta con datos obtenidos de la misma banca.

En su segunda parte, este artículo muestra cómo otros países superan a Colombia en el apoyo a las PYMES, ofreciendo y permitiendo nuevas formas de financiarse diferentes al crédito tradicional. La idea es que los microempresarios conozcan estos productos, que son muy utilizados por la gran empresa, pero que ya empiezan a ser suministrados a las PYMES en otros países. En su parte final el artículo expone cómo países de Latinoamérica y Europa permiten la incorporación de las PYMES en el mercado de capitales, incluso a través de mercados bursátiles solo para PYMES. En Colombia hace años

se habla del tema, pero no se avanza, por lo que nos preguntamos ¿dónde está el compromiso de la banca y el Estado con la sociedad?

## FUNDAMENTO TEÓRICO

En Colombia se dice que todos los sectores tienen acceso al crédito, pero la realidad es que el acceso al financiamiento es una de las principales barreras que enfrentan las PYMES para su desarrollo, en tanto solo cerca de 12% del crédito total se destina a ellas (CEPAL, 2013); es aún más difícil el acceso al crédito para sectores con flujos de rotación más prolongada, como la construcción, la agricultura y la pequeña industria, por lo que se requiere que la banca cuente con nuevas modalidades y formas de financiación (Bobillo, 2004).

El informe realizado por la Corporación Financiera Internacional indica que los microempresarios no tienen suficiente acceso a financiación (IFC-Miembro del Banco Mundial, 2013); la financiación consiste en la obtención de fondos para adelantar proyectos (Howald, 2001). Maite Seco Benedicto (2008) en su escrito *Capital riesgo y financiación de PYMES* afirma que no se aplican fuera del crédito tradicional otros productos para financiar la microempresa.

Colombia se encuentra relegada en materia de mecanismos de financiación frente a otros países. El FUNDES<sup>2</sup> en el año 2003, en su informe *La realidad de la PYME en Colombia* expone la problemática de las PYMES en el ac-

1 Confecámaras es un organismo de carácter nacional que coordina y brinda asistencia en el desarrollo de sus funciones a las Cámaras de Comercio colombianas, entre otras las funciones públicas delegadas por el Estado. Ha trabajado durante más de cuatro décadas de su existencia en función de los intereses generales del sector empresarial colombiano.

2 FUNDES es una organización internacional privada que desarrolla proyectos en conjunto con la gran empresa, el gobierno y organismos de desarrollo para mejorar el acceso al mercado, la rentabilidad y la eficiencia de miles de MIPYMES en América Latina.



ceso al crédito: en ese entonces se realizaban propuestas, se promovía la diversificación de productos (FUNDES, 2003). En esta investigación son fundamentales los *Reportes de la Situación del Crédito en Colombia*, que realiza el Banco de la República y recoge información de 26 entidades que otorgan crédito en Colombia. Se debe revisar la documentación y analizar las encuestas e informes sobre el crédito, desde el punto de vista de los mismos bancos (Banco de la República, 2013).

La banca se jacta de sus indicadores de bancarización. Según la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), cerca de un 60% de las PYMES no accede a fuentes de financiamiento. ¿Realmente la banca y el Estado colombiano están apoyando a la microempresa colombiana? Este trabajo busca conocer estrategias de acceso al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, que ya se usan en otros países, para lo cual nos motiva el informe *Política pública e instrumentos de financiamiento a las PYMES en Colombia*, de la CEPAL (2011), en el que trata el tema de nuevos instrumentos de financiación.

Se debe promover la creación de un mercado alternativo bursátil y la financiación de las PYMES a través de los mercados de capitales (Erpen, 1999); de hecho, el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES) recientemente preparó un documento sobre este tema, el cual incluye estrategias para ampliar el acceso a los servicios financieros para las PYMES (CONPES, 2012). La banca y el Estado tienen que arriesgar más y asumir su compromiso social, deben contribuir al desarrollo de nuevos mecanismos de financiación, que les ofrezcan mayor beneficio y rentabilidad (BBVA, 2007).

## METODOLOGÍA

Las PYMES, de acuerdo con la Ley 590 de 2000 y la Ley 905 de 2004, es toda unidad de

explotación económica realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbana con activos entre 501 y 5.000 salarios. Su importancia para la economía es innegable, en tanto generan el 63% del empleo, realizan el 25% de las exportaciones no tradicionales, pagan el 50% de los salarios y aportan el 25% del PIB, en Colombia ya ocupan el 98,7% del total de las empresas (CEPAL, 2013).

A pesar de su gran importancia, en relación con el crédito, las PYMES generan mucha desconfianza a los bancos (CESLA, 2012). Se pretende inicialmente evaluar el compromiso de la banca con los microempresarios, se analiza la posición de Colombia con el resto de Latinoamérica, y se busca investigar sobre productos, formas y mecanismos de financiación que se utilizan en otros países orientados a las microempresas y que podrían emplearse en Colombia. Para ello, la metodología utilizada se apoya en la revisión de documentos, obtenidos de la bases de datos del Banco de la República. Se tienen datos muy actualizados del año 2013, en especial de los *Reportes de la Situación del Crédito en Colombia*, que realiza el Banco de la República en forma trimestral y los cuales se efectúan a través de encuestas a una población muestra de 26 entidades bancarias, las cuales otorgan crédito en Colombia: se busca analizarlas y evaluar la situación observando el punto de vista de la banca y comparar con datos de otros países la situación de la microempresa colombiana (Banco de la República, 2013).

Igualmente, se analiza la información actualizada del Banco Mundial, organismo que obtiene datos a partir de Encuestas a Empresas (Enterprise Surveys) y que son realizadas en varios países por contratistas privados (Arazi & Baralla, 2012); recopila los datos sobre los problemas en todos los aspectos referente a las PYMES de Latinoamérica. Se complementará la investigación con informes de los organismos

como la CEPAL, FUNDES, CONPES, ANIF y muy en especial la consulta Web, en la que se recopilará información sobre mecanismos de financiación, mercado de capitales y el mercado bursátil, que ya funciona en otros países.

La información se espera que sea utilizada por el microempresario como referente y le sirva de capacitación en materia de mecanismos de financiación para las PYMES, ya que no hay mucho material en Colombia, en la medida en que ni a la banca ni al Estado parecen preocuparles demasiado la microempresa. La polémica en el mercado es ¿si no hay crédito para PYMES, como puede conseguirse? El propósito es recopilar información sobre las oportunidades actuales de financiamiento.

## RESULTADOS

### SITUACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LATINOAMÉRICA

Primero que todo, queremos expresar la escasa documentación sobre el tema en Colombia: la banca colombiana y el Estado manifiestan su apoyo, pero este trabajo muestra lo contrario. Estudios realizados por el Banco Mundial a las PYMES en Latinoamérica, muestran que Colombia ocupa el primer lugar con un 36,5%, como el país que presenta mayores obstáculos a la hora de financiar a las micro y pequeña empresas. El análisis, en cambio, permite observar con relación a otros países, que para Colombia la mediana (8,6%) y gran empresa (7,2%) no presentan una dificultad u obstáculo para la financiación, lo cual da a pensar que la banca colombiana prefiere destinar sus recursos a empresas mejor establecidas y con menos inconvenientes, de riesgo y costo (IFC-Miembro del Banco Mundial, 2013) (ver Tabla 1).

Colombia se encuentra como el país que presenta el peor desempeño. Llamen la atención los casos de Paraguay, Perú, Uruguay y

Tabla 1. Países que presentan mayores obstáculos para financiar empresa

País	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
Argentina	13,50%	19,20%	8,40%
Brasil	9,40%	5,20%	32,50%
Chile	9,60%	19,90%	2,70%
México	16,60%	12,20%	4,60%
Colombia	36,50%	8,60%	7,20%
Ecuador	16,10%	26,80%	12,30%
Paraguay	10,10%	8,70%	2,40%
Perú	4,10%	2,60%	4,10%
Uruguay	8,60%	9,40%	7,70%
Venezuela	5,10%	2,30%	18,10%

Adaptado por los autores. Fuente: IERAL, sobre la base de datos del Banco Mundial, basado en datos de encuestas a las empresa latinoamericanas en el año 2012.

Venezuela que presentan menos obstáculo a la hora de financiar PYMES. El Banco Mundial manifiesta la necesidad de promover el desarrollo de nuevos instrumentos de financiamiento para PYMES (*factoring*, capital de riesgo, etc.), así como darles incentivos para que se formalicen, ofrecerles mejores beneficios tributarios, apoyo en normas laborales y de seguridad social, así como de menores costos de formalización, menores tasas a créditos; algo muy importante es que se debe "*Separar a las Pyme de las micro empresas*", especialmente en las estadísticas.

El informe del Banco Mundial del año 2012 (IFC-Miembro del Banco Mundial, 2013), analiza la proporción de empresas latinas que son sociedades anónimas y cotizan en bolsa. Se puede apreciar que en el caso Colombia la participación es nula (ver Tabla 2).

Colombia está en mora de crear un segundo mercado enfocado a las PYMES; sus indicadores son lamentables, generalmente inferiores a los de la gran parte de los países latinoamericanos, especialmente en comparación con sus competidores directos en los mercados



Tabla 2. Empresas que son sociedades anónimas y cotizan en bolsa

País	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
Argentina	0,00%	1,70%	7,90%
Brasil	0,50%	60,00%	8,80%
Chile	0,30%	70,00%	4,60%
México	12,90%	7,90%	19,90%
Colombia	0,00%	0,30%	1,20%
Ecuador	1,00%	6,20%	14,10%
Paraguay	4,70%	2,00%	8,10%
Perú	1,70%	2,10%	34,20%
Uruguay	3,30%	2,60%	10,10%
Venezuela	11,40%	12,60%	7,70%

Adaptado por los autores. Fuente: IERAL sobre la base de datos del Banco Mundial, basado en datos de encuestas a las empresa latinoamericanas en el año 2012.

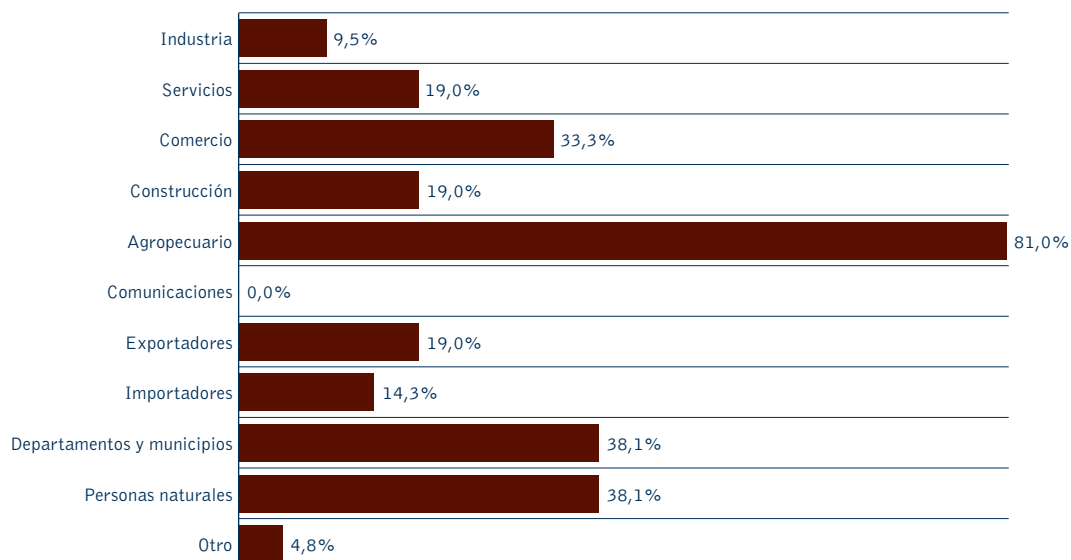
externos, como son los casos de Chile, Brasil, Uruguay, Paraguay, en materia de financiamiento bancario a través del mercado bursátil, lo cual constituye una desventaja competitiva.

## SITUACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN COLOMBIA

Analizados los informes que presentan los bancos y de acuerdo con datos recolectados en los documentos sobre las encuestas que realiza el Banco de la República a una muestra de 26 entidades bancarias en forma trimestral, se observa en varios periodos el mismo comportamiento, por lo que se toma como referente el informe de septiembre del 2013 para presentar algunos de los muchos datos que de allí se pueden extraer; las encuestas tienen varios interrogantes, uno de los cuales es ¿cuáles sectores son más difíciles para identificar buenos clientes por problemas de información? Los bancos responden (ver Gráfico 1).

El sector agropecuario presenta más problemas en cuanto a información. No es el único: la dificultad para elaborar un plan de negocios o el llenar requisitos o formularios, el no llevar contabilidad y otros factores son una constante. Si no se hace un acompañamiento con asesorías y se cambian los modelos de

Gráfico 1. Sectores difíciles para identificar buenos clientes por problemas de información



Fuente: Elaboración propia, a partir de encuesta sector financiero (Banco de la República, 2013).

evaluación de riesgo, no se tendrán buenos resultados. Una realidad es que estas sí son en su mayoría PYMES de familia y preocupa el hecho de que este sector es el que menos apoyo recibe (Banco de la República, 2013).

Ahora, al momento de acceder a un crédito nuevo hay sectores considerados por la banca como poco atractivos. Desde el inicio del crédito se tiene una apreciación negativa por parte del banco, pero son la columna vertebral de la sociedad, no se pueden seguir ignorando, es un deber apoyarlos por el mercado que representan y la fuerza económica que necesitan para funcionar requiere tener obtener acceso a un sistema financiero moderno y a sus productos (ver Gráfico 2).

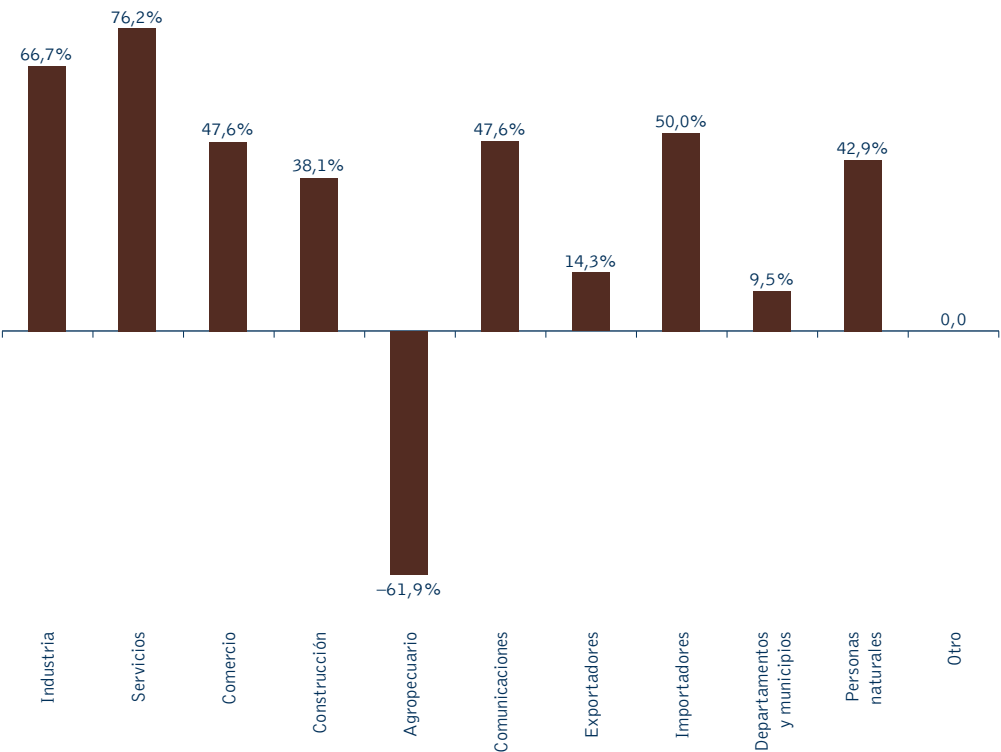
Hay sectores poco atractivos para el acceso a un crédito nuevo. Otro concepto a tener en cuenta por las entidades financieras al momento de otorgar un crédito, es cuál sector es menos atractivo por la rentabilidad que genera para el banco. Llevan la peor parte los

sectores agropecuario, comercio, construcción, exportadores y municipios (Banco de la República, 2013).

Las estadísticas están basadas en datos suministrados por los mismos bancos, y reflejan lo difícil que es el crédito para las micro y pequeñas empresas, considerados sectores no aptos para crédito, y más grave es que el 60% de las PYMES, según ANIF, ni siquiera solicitan crédito (ver Gráfico 4).

Los datos expresan que en Colombia hay crédito en su mayoría para la mediana y gran empresa, sectores que representan menos problemas para el sector bancario, en tanto el manejo de cartera de la microempresa implica mayores costos e inconvenientes. Se hace urgente separar en todas las estadísticas los datos de la micro, la pequeña y la mediana empresa, con el fin de contar con cifras y datos más confiables, como en el cuadro anterior (Banco de la República, 2013).

Gráfico 2. Posibilidades de acceso a un crédito nuevo según sector económico

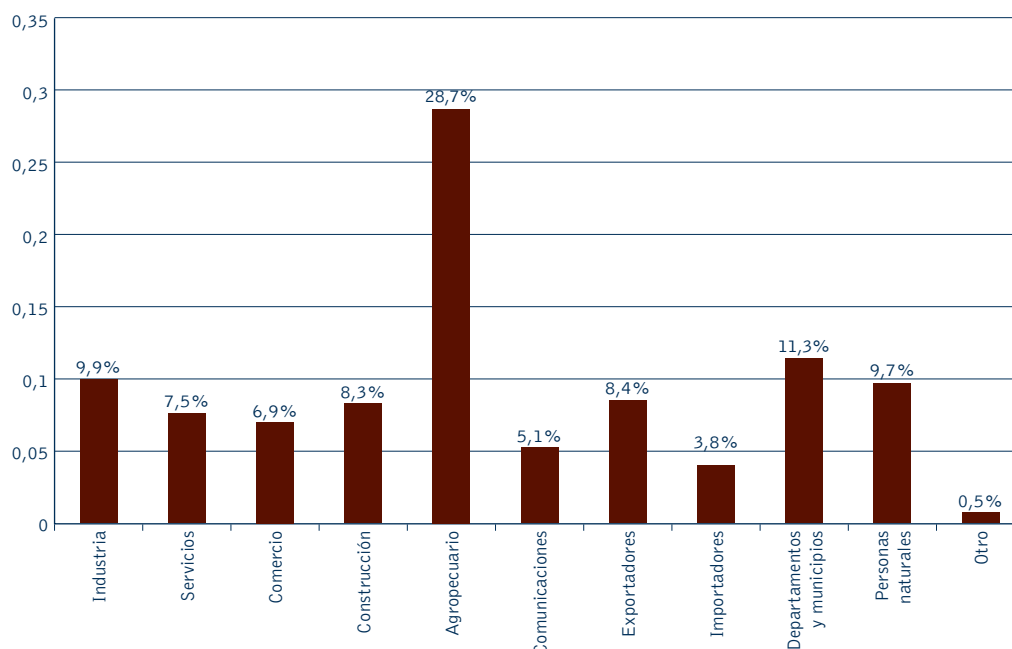


Fuente: Elaboración propia, a partir de encuesta sector financiero (Banco de la República, 2013).



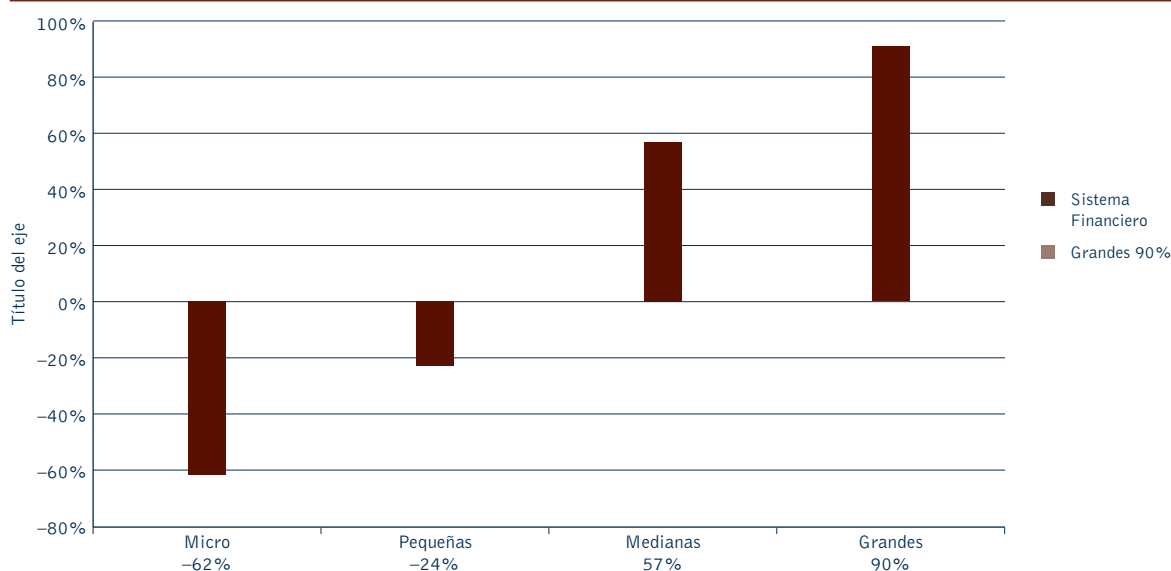


Gráfico 3. Sectores que el banco considera poco atractivos, teniendo en cuenta la rentabilidad del negocio



Fuente: Elaboración propia, a partir de encuesta sector financiero (Banco de la República, 2013).

Gráfico 4. Acceso al crédito de las empresas de acuerdo a su tamaño



Fuente: Elaboración propia, a partir de encuesta sector financiero (Banco de la República, 2013).

Para aprobar un crédito según la banca, cuenta: el conocimiento previo del cliente (30,3% en promedio), seguido del bajo riesgo del préstamo (26,9% en promedio) y la alta

rentabilidad esperada del crédito (19,2% en promedio). Con respecto a los factores que impiden otorgar un crédito: la capacidad de pago como el principal obstáculo (38% en promedio),



seguido de la actividad económica del cliente (18% en promedio) y la falta de información de los nuevos clientes (11,9%) (Banco de la República, 2013).

Otro problema grave es la informalidad en las PYMES, lo cual provoca competencia desleal: *los negocios que no figuran en el registro mercantil ni cumplen ninguna formalidad tributaria, han alcanzado ya el 60%, no pagan impuestos, ni parafiscales y no elaboran libros tributarios, ni contables, los empresarios manifiestan que ahorran dinero, pero a la hora de acceder a servicios financieros presentan muchos inconvenientes* (Caracol, 2009).

El crédito es hoy en día más complicado para la micro y pequeña empresa, pues muchos bancos solicitan como soporte al crédito la elaboración y presentación de flujos de caja proyectados, lo que está pesando el 26,98% al solicitar un crédito; la medición de la relación deuda- patrimonio y el historial crediticio pesan un 31%, la rentabilidad del negocio pesa un 21%, la evaluación del riesgo pesa un 25% y el contar con garantías tiene una importancia del 17%. Para la microempresa se hace muy difícil el crédito. ¿Qué hacer? Indudablemente se recomienda en primer lugar al microempresario legalizarse, capacitarse y prepararse y, segundo, empezar a mirar otras alternativas de financiación (Banco de la República, 2013).

## ANÁLISIS DE LAS OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES

El modelo colombiano de negocio para otorgar préstamos a las microempresas todavía está relativamente subdesarrollado: los microempresarios son analizados por medio de técnicas tradicionales de calificación, no se utilizan modelos de *scoring* de crédito y, como resultado, Colombia se rezaga ante países como México, Argentina, Venezuela, Perú y Chile, donde se han

adoptado modelos y prácticas comerciales más sofisticadas (Banco Mundial, 2008).

Este trabajo pretende un análisis del mercado latinoamericano en materia de financiación, con el fin de observar algunos productos que ya se emplean en otros países. Colombia desaprovecha oportunidades de crecimiento empresarial, la banca colombiana solo ofrece el préstamo tradicional, el microempresario sin conocimientos debe tener una panorámica general en materia de alternativas de financiación.

¿Cómo se financian los microempresarios? En Colombia, en términos generales, con recursos propios, deudas bancarias, programas públicos de financiamiento, proveedores. La falta de acceso al financiamiento se ha mencionado como un problema importante para ellos, en la medida en que en Colombia no opera en el mercado de capitales para PYMES, ni los mercados alternativos bursátiles de otros países orientados a las PYMES; el crédito bancario es bastante restringido para la pequeña empresa y ante esta situación se debe pensar en buscar otro tipo de alternativas financieras que salven la tesorería. Algunos modelos que se aplican a la PYME en otros países son (AJE, 2008):

El *Contrato de leasing* es muy exitoso en Colombia pero para la gran y mediana empresa, se necesita que sea enfocado a la micro y pequeña empresa, la que podrá beneficiarse. Es una manera de financiar la empresa sin endeudarla, se elige el activo productivo que requiere y el banco, a través de sus líneas de *leasing*, lo adquiere y lo entrega para su uso, mediante un contrato de arrendamiento financiero (AJE, 2008), a un plazo pactado, donde se cancela un canon mensual y se tiene la posibilidad de adquirirlo, deducible en un 100% del impuesto de renta. Chile ocupa el segundo lugar a nivel latinoamericano en el uso de *leasing* financiero, y solo es superado por Brasil, con el 45% del mercado de arrendamientos en la región (Estrategia On Chile, 2012).



El *Renting* consiste en una operación de alquiler a largo plazo, mediante la cual la sociedad compra uno o varios vehículos y los ofrece con todos los servicios incluidos (mantenimiento, reparaciones, seguros, entre otros) a cambio de una cuota fija mensual durante el tiempo que dure el contrato (AJE, 2008). El arrendador solo se preocupará por el combustible. Utilizado en Estados Unidos y Europa desde hace más de 20 años, el sistema ha sido adoptado con resultados exitosos en Chile, Brasil y México; también hay modalidades para maquinaria o equipos

En países como España funciona el *Rent-back*, una nueva y curiosa modalidad de financiación. Es un servicio que ofrece liquidez a las PYMES comprando sus bienes (vehículos, equipos informáticos, etc.) a la vez que les permite seguir utilizándolos, mediante el alquiler de los mismos y manteniendo la opción de recompra. En otras palabras, estamos ante una nueva fórmula que combina las ventajas del *leasing* y del *renting*. Hay que buscar mecanismos o lo que haga falta con tal de que microempresarios consigan sacar adelante sus negocios (AJE, 2008).

El *Factoring* en Colombia no funciona plenamente, pese a que en otros países es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un producto mediante el cual los proveedores de bienes y/o servicios pueden negociar sus facturas con el banco y, así, obtener liquidez inmediata sobre estas cuentas por cobrar. El *factoring* en el mundo lo utilizan el 50% de las PYMES por el acceso limitado a recursos de la banca tradicional; de ahí que este se convierta en un refugio para las microem-

presas (AJE, 2008). Chile es el líder de América Latina, el monto de las operaciones de *factoring* representa el 13% del PIB, mientras que en Colombia esta relación es apenas del 1,7%; se destacan Irlanda con 18,9%, Reino Unido con 14,5%, Portugal con 12,1%, Italia con 9,1% de su PIB ( *Vanguardia*, 2009). En Chile funciona la plataforma Gosocket, mediante la cual las empresas acceden a múltiples ofertas, logrando mejores tasas y condiciones de financiamiento y mayor agilidad, lo que les evita a las PYMES salir a buscar al mercado el capital de trabajo que están requiriendo (Infonews, 2013).

El *outsourcing* es una estrategia para salir adelante. Consiste en que una empresa contrata a largo plazo procesos con un proveedor externo, para conseguir mayor efectividad en el negocio. Algunas modalidades son: la limpieza, vigilancia o seguridad, atención telefónica, mantenimientos, manejo especializado de los sistemas de tecnología, pero también se usa mucho en la gestión humana y el área financiera. La pequeña empresa podría utilizarlo ya que le permite ser más productiva y competitiva, es decir, le permite concentrarse en el negocio (AJE, 2008). En España hay portales como Freelancer.com.es<sup>3</sup>, conocido como *outsourcing en línea*, una tendencia de uso entre las PYMES; allí se encuentran especialistas para contratar en temas como *software*, diseño gráfico, redacción, ingeniería, Web Hosting, redacción de informes, entrada y procesamiento de datos, comercio electrónico, publicidad, *marketing* masivo, servicios de vídeo y animación, etc.; el objetivo es la reducción de costos (Freelancers, 2013).

El *confirming*, creado en España, de hecho, es un *factoring* inverso: lo inicia el cliente y no el proveedor. Es apto para la gran y

3 Freelancer.com.es es el mercado de *freelancing*, subcontratación y *crowd-sourcing* más grande del mundo para los pequeños negocios. Con más de 8 millones de usuarios, puedes contratar un *freelancer* para hacer su trabajo por una fracción del costo. Se pueden subcontratar trabajos en cuestión de minutos.

mediana empresa o para microempresas muy solventes o con trayectoria excelente de pagos y cobros. Consiste en un servicio administrativo-financiero mediante la intermediación de entidades bancarias que adelantan el pago a los proveedores, y les permite obtener beneficios por pronto pago, pudiendo aplazar el pago de sus deudas. Facilita la obtención de liquidez a los proveedores y facilita el pago. El *confirming* para la microempresa no está muy difundido en Colombia, ya que *el banco lleva a cabo las tareas administrativas y asume el riesgo de la operación* (AJE, 2008).

*Ordering*. En Chile son instrumentos de apoyo a través del financiamiento para PYMES en el mercado público. Funciona muy bien, a través de convenios con instituciones financieras. Se ofrece a micro y pequeños empresarios, que son proveedores del Estado. El financiamiento es para cubrir necesidades de recursos por las órdenes de compra adjudicadas a través del sistema de mercado público. Otro producto son los *Certificados de fianza en Chile*, que se introdujeron a fines de 2010 y constituyen un nuevo instrumento de garantía que facilita el acceso de las micro y pequeñas empresas al mercado público, pueden garantizar a las PYMES los créditos que obtengan en instituciones financieras y las obligaciones que contraigan con entidades estatales o privadas, con exigencias de garantías más flexibles, con tasas más bajas y plazos más convenientes. Este tipo de garantía es emitido por las Instituciones de Garantía Recíproca (IGR) (*El Mercurio*, 2011).

*Forfaiting*. Funciona muy bien en México, es conocido por el 52% de las PYMES que exportan, y puede ser una solución sencilla y barata frente a otras alternativas (VISA, 2013). Es ideal para penetrar en mercados de riesgo: con el *forfaiting* se pueden financiar exportaciones sin recurso. Se trata de una operación mediante la cual el exportador vende documentos financieros a una entidad financiera, en este caso el exportador traslada a una entidad financiera

las deudas que sus clientes tienen con él por exportaciones a plazo; la entidad financiera cobrará dicha deuda tomando bajo su riego el pago de los clientes, lo que significa que el exportador se desliga de toda responsabilidad por la no cancelación del documento por parte de sus clientes (Ramon & Jordana, 2013).

*Fideicomiso*. En Argentina es un instrumento a medida de las PYMES. Se trata de una herramienta financiera mediante la cual las PYMES, en forma individual o conjunta, pueden obtener fondos, separando determinados activos (reales o financieros) de su patrimonio y cediéndolos a un administrador en propiedad fiduciaria; el administrador interviene para que los activos cedidos sean transformados en activos financieros líquidos y se puedan negociar en el mercado bursátil. El fideicomiso financiero es una herramienta muy útil para disminuir el riesgo y, como consecuencia, obtener financiamiento a un costo menor al de fuentes de fondos tradicionales (Acuña, 2011).

*Sociedad de Garantía Recíproca (SGR)*. En Argentina son un éxito, pues facilitan a las PYMES el acceso al crédito, otorgando avales mediante la celebración de contratos de garantía recíproca. Beneficios para las PYMES: I) Acceso a costos financieros competitivos. II) Fácil acceso al mercado de capitales a través de cheques de pago diferido. III) Mayor velocidad en la aprobación y otorgamiento de préstamos por parte de entidades financieras. IV) Mejor capacidad de negociación frente al sistema financiero. V) Trato preferencial por parte de Intergarantías SGR (Bcba, 2013). Su producto más exitoso es el *Cheque diferido*, un sistema de negociación de cheques de pago diferido avalados. La SGR presenta la solicitud ante la Bolsa de Comercio para ser autorizada a tal fin; la SGR, previa autorización, negocia los cheques pertenecientes a sus socios partícipes, avalados por ella misma. Quien compra un cheque por este medio lo hace a la SGR, sin tomar conocimiento del nombre del librador ni del beneficiario. En



caso de incumplimiento por parte del librador, la SGR se hará cargo del pago de la deuda, por lo que el riesgo de incobrabilidad del mismo es prácticamente nulo (Bcba, 2013).

Esto les permite a las PYMES que no califican acceder, a través de una SGR patrocinadora, a la negociación de cheques de pago diferido, obteniendo tasas de descuento inferiores a las que obtendrían en las entidades financieras o en “mercados informales”. Bajo esta modalidad pueden presentarse dos tipos de operaciones: I.) Negociación de cheques diferidos que reciben los socios partícipes de sus clientes (de terceros) II.) Negociación de cheques diferidos propios del socio partícipe. Al estar los cheques avalados por la SGR, el riesgo de incobrabilidad es prácticamente nulo, lo que permite obtener tasas de descuento similares a las que obtienen grandes empresas (Bcba, 2013).

Esto da la posibilidad a las PYMES a que, sin figurar a su nombre, puedan negociar cheques tanto propios como de terceros. Los avales de la SGR transmiten confianza y tranquilidad a los inversores y además, por ser una operación de Bolsa, no está alcanzado por el impuesto. Sería muy importante que Colombia tomara este producto tan exitoso en Argentina como mecanismo de financiación de PYMES.

En este caso, son la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y el Mercado de Valores los que llevan a cabo un análisis previo de la situación patrimonial de la entidad, con el propósito de autorizarla o no a descontar sus respectivos cheques. Ambas instituciones cuentan con un comité de riesgo que evalúa hasta qué monto puede salir a captar cada entidad. Otro servicio que presta es el aval bancario otorgado por Intergarantías. SGR es la manera más rápida y cómoda para que una PYME pueda acceder a un crédito bancario (Acuña, 2011).

*Sociedades de Capital Riesgo (SCR).* El capital de riesgo permite a los microempresarios crear una compañía sin tener que acudir al préstamo bancario y pagar elevados inte-

reses antes de empezar a generar ingresos. El capital permanece en la empresa hasta la madurez de esta o el proyecto, sin exigir una contraprestación líquida a lo largo del periodo. Con el capital de riesgo se pretende ofrecer al empresario una financiación alternativa a los préstamos bancarios. La entidad de capital riesgo, a diferencia del tradicional prestamista o el inversor bursátil, no es un socio pasivo, sino que se involucra en la actividad empresarial. Los tipos de capital riesgo son: capital semilla, capital de arranque, capital expansión o capital desarrollo, capital reorientación, compra apalancada, capital sucesión (Benedicto, 2008).

*Mercados alternativos bursátiles.* En definitiva, ¿hay que llevar la PYME colombiana a la Bolsa de Valores? Hace muchos años que se trata de adelantar la propuesta, pero se necesita un segundo mercado bursátil que permita la negociación de títulos emitidos por PYMES, sin exigir las condiciones requeridas para la negociación en bolsa, fundamentalmente para ser utilizado por las pequeñas y medianas empresas (Benedicto, 2008). El motivo por el cual muchas empresas colombianas no presionan para la entrada a la bolsa es la falta de asesoría y conocimiento de cómo opera el mercado bursátil. Hay dos operaciones básicas: I.) Colocar acciones: es vender parte del negocio; aquí es donde se abren las puertas para que otros inversionistas tengan participación en la empresa. II.) Emitir deuda: es un financiamiento que se obtiene a corto (menos de un año) o largo plazo (más de un año).

*Mercado Alternativo Bursátil (MAB).* En España elimina las barreras propias del mercado bursátil, siendo un excelente recurso para las PYMES en expansión, pues permite que estas se financien sin caer en un excesivo endeudamiento, con los consiguientes gastos financieros, y que puedan asegurar los flujos de caja sin comprometer su futuro. En España hay cuatro segundos mercados o mercados para PYMES: Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia.

La mayoría de los países europeos cuentan con segundos mercados para PYMES (Ramon & Jordana, 2013).

*Alternative Investment Market (AIM).* Es un mercado regulado por la Bolsa de Londres (London Stock Exchange) dirigido a las PYMES, en el que no se exige que se ponga en el mercado un número mínimo de acciones cuando se admita a cotización a la compañía en cuestión y en el que tampoco se exige que la compañía presente un historial de cotización (*no trading record required*) (ídem); se exige que, en todo momento, la compañía cuente con un Nominated Adviser (NOMAD) y con un Bróker. El mercado se regula a través de los NOMADS. El AIM es un mercado internacional (en el que cotizan compañías de Belice, Bermudas, British Virgin Islands, Cayman, Australia y Nueva Zelanda, Estados Unidos, Irlanda, Israel, Canadá, Unión Europea y Canadá, entre otros países). Lo importante es que ya empiezan a proponer a España a México, Chile y Argentina entrar en él (MKM publicaciones, 2013).

Tanto el MAB como el AIM son plataformas que pretenden facilitar el acceso de las PYMES a los mercados mediante normas más laxas y costes más bajos. Bolsas y Mercados Españoles (BME) estudia la posibilidad de implantar un modelo similar al Mercado Alternativo Bursátil (MAB) para PYMES en México, Chile o Colombia. Para terminar, los temas sobre la financiación PYME son muy amplios; este artículo solo pretende mostrar un trabajo que se viene realizando en materia de búsqueda en cuanto a mecanismos de financiación para PYMES, usados en otros países, aunque lógicamente hay muchos más productos y formas de financiar PYMES (Meana & Veloso Pereira, 2010).

## CONCLUSIONES

Las PYMES son de vital importancia para el desarrollo económico de Colombia. Se les ha

negado la posibilidad al financiamiento, y siempre que se hable de PYMES se debe diferenciar entre la micro, pequeña y mediana empresa, especialmente cuando de estadísticas se trate, por lo que no todos los tamaños de PYMES tienen apoyo. El otorgamiento de créditos se hace sin técnicas: faltan modelos *scoring* al momento de ser evaluadas. Las PYMES presentan dificultades para cumplir los requisitos que solicitan las instituciones bancarias en cuanto a información y garantías exigidas; otra causa por la cual estas empresas no recurren al crédito bancario son las altas tasas de interés.

La especialización de las fuentes de financiación para PYMES será entonces una muy probable tendencia en el mercado colombiano tal y como se ha presentado en otros países: *leasing*, *factoring*, los sistemas de garantías (SGR), el capital de riesgo y el financiamiento. Primero que todo se requiere del compromiso del Estado y de la banca frente a las PYMES. Colombia se rezaga ante los países de Latinoamérica, pues la banca no apoya, y su indicador como el país que más obstáculos presenta para las PYMES es preocupante; Colombia debe estar al tanto de las tendencias actuales y los desafíos de las políticas en el financiamiento de las PYMES.

El país está en mora de ajustar su regulación financiera, las PYMES necesitan acceder a otras fuentes de financiación más económicas del mercado de capitales; se deben tener en cuenta modelos, como el argentino, con su producto, el cheque diferido, o el de Chile, con el *factoring*; se deben analizar las experiencias de otros países, donde se ha logrado vincular a una buena porción de las PYMES al mercado de capitales. *El modelo de los MAB (Mercados Alternativos Bursátiles) para Colombia, sería una importantísima vía de financiación para las PYMES.* Además, es financiación a través de recursos propios, capital social, es decir, que es una financiación mucho más saludable para las





empresas que la bancaria, ya que las dota de una mayor fortaleza financiera. Además, es que financiar a través del MAB significa también ser una empresa “cotizada” en bolsa.

## REFERENCIAS

Infonews (05 de 06 de 2013). *Gosocket, la red de relacionamiento empresarial nacida en Chile se lanza en Brasil*. Disponible en <http://www.infoweek.biz/la/2013/06/gosocket-se-lanza-en-brasil/>. Consultado el 02 de agosto de 2013.

Acuña, E. S. (2011). *Nueva guía de instrumentos financieros para PYMES*. Buenos Aires Argentina: ABAPPRA, p. 50.

AJE (05 de 08 de 2008). *Guía Empresarial, productos financieros y alternativas de financiación*. Disponible en [http://www.ajeimpulsa.es/documentos/banco\\_recursos/recurso\\_11.pdf](http://www.ajeimpulsa.es/documentos/banco_recursos/recurso_11.pdf). Consultado el 16 de agosto de 2013.

Arazi, Marcos Cohen & Baralla, Luis Gabriel (2012). *La situación de las PyMEs en América Latina*. Lima: Yrealpyme.org.

Banco de la República (Jéssica Castaño, Felipe Clavijo, Esteban Gómez, Ana María Yaruro) (30 de septiembre de 2013). *Reporte de la situación del crédito en Colombia, Enero del 2013 - Septiembre del 2013*. Disponible en <http://www.banrep.gov.co>. Consultado el el 25 de 09 de 2013.

Banco Mundial (01 de enero de 2008). *Informe n.º 41610-CO, Colombia Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas*. Disponible en <http://siteresources.worldbank.org/COLUMBIAINSPANISHXTN/Resources/financiamiento-bancariocompleto.pdf>. Consultado el 05 de agosto de 2013.

BBVA, Fundación (2007). *Banca relacional, condiciones financieras de las PYMES y crecimiento económico*. Madrid España: Fundacion BBVA, p. 15.

Bcba (2013). *Financiamiento PYMES en la Bolsa*. Disponible en <http://www.bcba.sba.com.ar/pymes/>. Consultado el 12 de agosto de 2013.

Benedicto, M. S. (2008). *Capital riesgo y financiación de PYMES*. Madrid España: EOI Esc. Organiz.Industrial, p 111.

Bobillo, J. M. (2004). *Casos Prácticos Sobre Análisis de Inversiones y Financiación de Pymes*. Barcelona.

Caracol (28 de mayo de 2009). *Informalidad de PYMES provoca competencia desleal*. Disponible en <http://www.noticiascaracol.com/economia/articulo140449-informalidad-de-pymes-provoca-competencia-desleal>. Consultado el 05 de agosto de 2013.

CEPAL (Luis Alberto Zuleta) (01 de julio de 2011). *Política pública e instrumentos de financiamiento a las pymes en Colombia*. Disponible en [http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/44409/LCW\\_420.pdf](http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/44409/LCW_420.pdf). Consultado el 03 de agosto de 2013.

CEPAL (2013). *Perspectivas económicas de América Latina 2013*. Disponible en [http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/48374/leo\\_2013.pdf](http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/48374/leo_2013.pdf). Consultado el 15 de octubre de 2013.

CESLA (31 de 01 de 2012). *Las MIPYMES y su participacion en el desarrollo social y crecimiento economico de América Latina*. Disponible en <http://www.cesla.com/pdfs/LAS%20MIPYMES%20Y%20SU%20PARTICIPACION%20EN%20EL%20DESARROLLO%20SOCIAL%20Y%20CREMIENTO%20ECONOMICO%20DE%20AMERICA%20LATINA.pdf>. Consultado el 05 de agosto de 2013.

CONPES (2012). *Colombia. Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas*. Disponible en <http://siteresources.worldbank.org/COLUMBIAINSPANISHXTN/Resources/financiamientobancario-completo.pdf>. Consultado el 05 de agosto de 2013.

*El Mercurio* (16 de marzo de 2011). *Instrumentos de apoyo: financiamiento para PYMES en mercado público*. Disponible en <http://www.edicionesespeciales.elmercurio.com>. Consultado el 01 de agosto de 2013.

Erpen, M. (1999). *Cómo financiar a la empresa a través del mercado de capitales*. Buenos Aires: Instituto Argentino de Mercado de Capitales, p. 68.

Estrategia On Chile (30 de novbiembre de 2012). *Oportunidades para el leasing*. Disponible

en [http://www.estrategia.cl/detalle\\_columnista.php?cod=722705](http://www.estrategia.cl/detalle_columnista.php?cod=722705). Consultado el 05 de agosto de 2013.

Freelancers (2013). *Contrata Freelancers y Encuentra Empleo Freelance en Línea*. Disponible en <http://www.freelancer.com.es/>. Consultado el 09 de agosto de 2013.

FUNDES (Astrid Genoveva Martínez) (01 de agosto de 2003). *La realidad de la PYME colombiana*. Disponible en <http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/1241969270.pdf>. Consultado el 05 de agosto de 2013.

Howald, F. (2001). *Obstáculos al desarrollo de la PYME causados por el Estado en Colombia*. FUNDES. Santiago, Chile: Mc Graw Hill.

IFC-Miembro del Banco Mundial (01 de septiembre de 2013). *Corporación Financiera Internacional*. Disponible en [http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Multilingual\\_Ext\\_Content/IFC\\_External\\_Corporate\\_Site/Home\\_ES](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Multilingual_Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/Home_ES).

Meana, D. C. & Veloso Pereira, P. (2010). *Mercado alternativo bursatil*. España: Netbiblo, p. 114.

MKM publicaciones (2013). *Alternativas de financiación - PYMES y Bolsa*. Disponible en <http://>

[www.mkm-pi.com/biotech/50020070552-alternativas-de-financiacion-pymes-y-bolsa/](http://www.mkm-pi.com/biotech/50020070552-alternativas-de-financiacion-pymes-y-bolsa/). Consultado el 03 de agosto de 2013.

Ramon, M. C. & Jordana, J. B. (2013). *La financiación de la empresa*. Barcelona: Profit Editorial, p. 288.

Valda, J. C. (12 de junio de 2010). *Empresas Familiares*. Disponible en Dueños al ataque: <http://jcvalda.wordpress.com/2010/06/12/empresas-familiares-duenos-al-ataque/>. Consultado el 01 de marzo de 2013.

Vanguardia (Juan Manuel Cárdenas) (17 de 05 de 2009). *Factoring, mecanismo de financiación para PYMES*. Disponible en <http://www.vanguardia.com/historico/28432-factoring-mecanismo-de-financiacion-para-pymes>. Consultado el 05 de agosto de 2013.

VISA (2013). *Red global de exportacion, Conociendo a las PYMES exportadoras mexicanas*. Disponible en <http://www.rgxonline.com/estudios/Conociendo%20a%20las%20PyMEs%20exportadoras%20mexicanas%20-%20Resultados%20Completos.pdf>. Consultado el 05 de agosto de 2013.

